

Pressemitteilung

Starnberg, den 13. März 2017

Intensivtrainings für Vertrieb und Verkauf

Umsatzerfolge – in guten wie in schlechten Zeiten

Der nachhaltige Erfolg von B2B und B2C ist abhängig von einem fairen und respektvollen Umgang. Klar und auf Augenhöhe zu kommunizieren, bindet Kunden.

Wer im Key-Account-Management arbeitet, mit einem stimmigen Konzept, dem Wissen um Einkaufsprozesse und einem zielführenden Umgang mit Großkunden an den Start geht, bekommt sein herausforderndes Marktumfeld in den Griff.

Auch wer mit Kundenbeschwerden konfrontiert ist, muss professionell auftreten, um die enttäuschten Erwartungen der Kunden aufzufangen und sie nachhaltig vom Unternehmen zu überzeugen, anstatt sie als Kritiker zu verlieren.

Für Verkaufseinsteiger und Juniorverkäufer wurde der Zertifikatslehrgang zu Grundlagen der Verkaufspsychologie sowie der Struktur und dem Aufbau professioneller Verkaufsgespräche konzipiert. Ein Top-Seminar für einen guten Start in den Verkaufserfolg.

**Ausbildungslehrgang für
Verkaufseinsteiger und Juniorverkäufer**
15. – 17. Mai 2017 in München oder
16. – 18. Oktober 2017 in Köln oder
06. – 08. November 2017 in Bad Homburg
www.management-forum.de/verkaeufer

**Professioneller Umgang mit
Kundenbeschwerden und Reklamationen**
am 22. Mai 2017 in München oder
am 31. Mai 2017 in Ratingen
www.management-forum.de/beschwerdemanagement

Ausbildung zum Key-Account-Manager

08. – 10. Mai 2017 Frankfurt
26. – 28. Juni 2017 Ratingen
09. – 11. Oktober 2017 München
20. – 22. November 2017 Ratingen
www.management-forum.de/kam

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Frau Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de